

Manager du développement commercial et international

RNCP16258 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	312m
Formacode(s)	34554, 32005
Code(s) ROME	M1707, D1406
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2023

Certificateur(s)

INSTITUT SUPERIEUR D'INFORMATIQUE ET DE MANAGEMENT DE L'INFORMATION · SIRET : 33017866600088

Partenaires habilités

17 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 17 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE PRIVE DE BREST	81398319400016	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE PERFECTIONNEMENT PROFESSIONNEL EN TECHNIQUES ET COMPETENCES	77982539700077	Former et organiser l'évaluation
CRESFA FORMATION	80863719300018	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE ET GESTION-ESCG PARIS	39942123900050	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800023	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800031	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000015	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000023	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT SUPERIEUR D'INFORMATIQUE ET DE MANAGEMENT DE L'INFORMATION	33017866600088	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT SUPERIEUR D'INFORMATIQUE ET DE MANAGEMENT DE L'INFORMATION	33017866600096	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 17 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp16258-manager-du-developpement-commercial-et-international/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

La fonction de direction commerciale au niveau national et international (développement international) est essentielle pour toute entreprise. En effet, quel que soit le produit ou service à vendre, c'est sur ce service que repose la réalisation du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le Manager du Développement Commercial et International a pour mission de concevoir, animer et superviser la stratégie de développement commercial de son entreprise à la fois sur le marché national et sur les marchés d'exportation ou internationaux. Ces deux paradigmes doivent être menés dans une cohérence absolue. Ce Manager définit la politique générale commerciale et veille à la mise en place des plans d'action dans chaque pays. La stratégie de développement commercial globale, associant le plan national et international passe par différents moyens :

- exportation de produits nationaux,
- création de filiale dans chaque pays à conquérir,
- élaboration d'un joint-venture avec un représentant local,
- partenariat de distribution sur le plan local ou acquisition de sociétés de production présentes sur le marché local,
- création (filialisation) ou achat de sociétés de distribution

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les capacités attestées :

Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement

Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international

Piloter le réseau de business unit

Piloter et développer la politique partenariale

Négocier et conseiller clients

Mettre en place et gestion de l'après vente

Blocs de compétences

RNCP16258BC01 — Concevoir la stratégie et la planification des actions commerciales et de développement

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

Elaborer une politique et une stratégie commerciale précisant les objectifs à atteindre, les moyens financiers et humain à mobiliser, les investissements à réaliser afin de consolider la progression de l'entreprise et de son image

Modalités d'évaluation :

Etude de cas : élaboration d'une politique et d'une stratégie commerciale

RNCP16258BC02 — Manager une équipe commerciale présente au niveau national et international

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

Manager une équipe multiculturelle dans différents pays afin de développer le CA sur chaque marché, y compris sur le marché national

Modalités d'évaluation :

Etude de cas : gestion d'une équipe de commerciaux multiculturelle

RNCP16258BC03 — Piloter un réseau de business units

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

En élaborant et en définissant l'attribution des moyens pour chaque centre de profits, assurer la présence des centres de profits en animant le réseau afin de favoriser leur développement sur le marché local

Modalités d'évaluation :

Rapports: définir les objectifs et l'attribution des moyens pour chaque centre de profits

RNCP16258BC04 — Piloter et développer la politique partenariale

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

En tenant compte des objectifs géo commerciaux définir la typologie de partenaires, les prospecter et les recruter afin de répondre aux objectifs commerciaux

Modalités d'évaluation :

- Mises en situation professionnelle : A partir de la situation réelle d'une entreprise partenaire, le candidat doit fournir:
- un rapport permettant à l'entreprise de définir la typologie de partenaires, identifier une stratégie de prospection et de recrutement afin de répondre aux objectifs commerciaux
- une proposition de contrat
- des documents de communication à destination des partenaires potentiels

RNCP16258BC05 — Négocier et conseiller les clients

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

En tenant compte des objectifs géo commerciaux définir la qualité client grand compte, les prospecter et les recruter afin de répondre aux objectifs commerciaux

Modalités d'évaluation :

Etude de cas : Prospection et négociation

RNCP16258BC06 — Mettre en place et gérer l'après-vente

LISTE DE COMPÉTENCES

Compétences professionnelles :

En s'impliquant dans la politique qualité de l'entreprise, mettre en place un système de gestion de l'après-vente tant pour les produits que pour son image et sa notoriété afin de maintenir le portefeuille clients

Modalités d'évaluation :

Etude de cas: mise en place d'un processus de "service après vente"

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

industrie, services, tout type de produits ou services, multinationales ; petites et moyennes entreprises tournées vers l'international, dans les cabinets de conseil en implantation internationale

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur commercial / Directrice commerciale

Directeur commercial / Directrice commerciale export

Directeur commercial international / Directrice commerciale internationale

Délégué régional / Déléguée régionale des ventes

Directeur / Directrice des ventes

Directeur / Directrice des ventes internationales

Directeur national / Directrice nationale des ventes

Directeur régional / Directrice régionale des ventes

Directeur régional / Directrice régionale des ventes export

Chef des ventes

Inspecteur / Inspectrice des ventes

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 189 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	9 109
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	5 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

- 4 représentant(e)s du monde professionnel dont 2 employeurs et 2 salarié(e)s (57 % du jury)
- 3 représentant(e)s de l'organisme (43% du jury)

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 137 €
Selon la branche	3 000 € – 7 137 €
Prise en charge	Branches concernées
7 137 €	Valeur par défaut · 205 branches
6 500 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEF inter-secteurs papier carton, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP du négoce des matériaux de construction
7 000 €	CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé, CPNEFP de la métallurgie
4 000 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation
3 000 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	21/07/2023
--	------------

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37738

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.ppa.fr

Pôle Paris Alternance

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/16258/>